



現場訪問型支援で「稼ぐ力」と「働きやすさ」を両立!

生産性向上支援センター スタート!

4月1日より、新潟県よろず支援拠点に
生産性向上支援センターが新たに設置されました。

「人が足りない」「忙しいのに利益が残らない」「現場が属人化している」そんな悩みに対し、生産性向上支援センターは、省力化・省人化を切り口に改善を支援します。単なるツール・設備の案内ではなく、現場の業務整理、課題の見える化、改善計画の策定、実行・定着までを伴走支援します。さらに、業務整理や毎回設定する宿題を通じて、リーダー層のスキルアップや、設備投資・補助金活用の具体的な検討にもつなげます。

当センターは、こうした支援を通じて事業者自身が継続的に改善を進められる状態を目指す公的で中立的な支援機関です。

相談方法や相談対象、支援の流れなどの詳細は
QRコードよりご確認ください。



統括サポーター
鈴木 俊雄
Toshiaki Suzuki

人手不足が常態化するなか、これからの経営には「今いる人員で、より高い成果を出す仕組みづくり」が欠かせません。一方で、ツールや設備を入れるだけでは、十分な成果につながらないことも多々あります。大切なのは、まず現場を見て、業務を整理し、課題を明確にすることです。当センターでは、事業者の皆さまと一緒に改善の道筋を描き、実行と定着まで伴走します。まずは小さな困りごとから、お気軽にご相談ください。

経営のお困りごとは
「よろず」にお任せください!

よろず支援拠点は国が全国に設置した中小企業・小規模事業者のための経営相談所です。事業、経営に関するあらゆる分野のお困りごと、お悩みを無料で何度でもご相談いただけます。まずはお気軽にお問い合わせください。

相談無料 事前予約制 WEB相談OK

《ご相談までの流れ》

お電話もしくはメールにてご連絡



申込書、留意事項を送付
HPのご相談お申し込みフォーム
からもお申込できます



事務局からご連絡



相談日程と場所の調整



ご相談

ご相談の課題解決まで
チームで支援いたします

新潟県よろず支援拠点
チーフコーディネーター



今回もご覧いただきありがとうございます。今年度より、よろず支援拠点に新たな機能として、「生産性向上支援センター」が新設されました。物価高騰や人手不足を背景に、省力化・省人化など、生産性向上を支援する新たな取り組みです。経営改善には、売上拡大だけでなく、それを支える生産性向上の重要性も高まっています。また、今年度新たに4名のメンバーも加わり、体制を強化。「困ったら、いえ困る前に」、ぜひお気軽にご相談ください。

チーフ笹川のワンポイント

新潟県よろず支援拠点

公益財団法人 いがた産業創造機構(NICO)内
新潟県新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル10階
開設時間 | 9:00~17:30(土日祝・年末年始は休業)

TEL.025-246-0058

FAX.025-246-0033

E-MAIL. info@niigata-yorozu.go.jp



最新情報は
こちらから!

よろず 新潟

あなたの思いに寄り添い全力でご支援します!

お店や会社のお悩みやお困りごとは様々です。新潟県よろず支援拠点にお寄せいただいたご相談の中から、ご紹介した事例の一部をご紹介します。



ご支援事例

計画策定
経営改善

株式会社オーゴシ建設

担当コーディネーター

鈴木俊雄・本間大輔
佐藤麻記子

目標の設定と改善行動のルーティンづくり

長岡市で住宅の設計・施工を手掛けるオーゴシ建設。「相談前は資金繰り表も作ってなかったので、今考えると怖い」と代表の阿部さんは振り返る。まずは資金繰り表とポジショニングマップをコーディネーターと話しながら作成。資金繰り表は雛形を見本に「ざっくりした数字でいいと言われて気楽に作れました」。現状を把握して目標を設定、その目標達成のために事業ごとの粗利を考えた年間計画を策定した。予実分析による行動立案としてリストアップされた「SNSの

運用」「提案書の品質向上」は各専門のコーディネーターに相談。また、原価や販管費などコスト管理の徹底で利益率は向上、売上拡大のための活動も前向きにできるようになった。「それまでは売上目標を決めるだけだった」と阿部さん。継続的にPDCAサイクルが運用され、改善活動が定常的になった。「建設業界は職人も減り、新築も減って、明るい話題が少ない状況。それでも現状維持ではなく、継続的に少しずつ売上を伸ばしていきたいです」。

ご相談のきっかけ

日本政策金融公庫からの紹介で設備投資について相談。その頃コロナ禍だったため受注減少、集客イベントの中止に見舞われ、今後の事業成長のために事業計画の見直しを図ることにした。

支援のポイント

当初は月1回の支援を実施。単年度計画の作成を支援し、定期的な予実分析を一緒に行うことで改善行動の質を改善した。具体的には原価管理とコスト意識の徹底、売上アップのための行動のリストアップ。今後も改善活動を継続していくために現在は2ヶ月に1回のペースでオンライン相談で支援を行なっている。



オリジナルの造作家具、畳の小上がりなど、暮らしに合わせたフルオーダーの家づくりを提案



月1回開催する木工クラブ。子どもから大人まで、DIYを楽しむ人たちに集いの場を提供



地域に配布している自社制作のフリーペーパー「ほっと・ぱっと」は生活に関する読み物も充実



代表取締役の阿部憲介さん。「先の見通しが見えないと悪くなった時に困るので、改善活動を継続したいです」

相談者の声

今回が初めての経営相談で、何よりも定期的に相談できるのがいいです。毎回、現状の報告と次までにやることを決めて、尻を叩かれながらですが(笑)、2ヶ月に1回のペースで相談しています。決めたことを継続するのが難しいので、定期的な相談は非常に助かっています。オンラインでできるのもラクでいい。鈴木さんに経営全般のことを相談しながら、必要に応じて専門のコーディネーターに相談できるのもよかったです。



株式会社オーゴシ建設
長岡市東蔵王3-1-38
TEL.0258-24-6695

2020.05 - NIIGATA
通信
よろず
vol.13

企画・制作・発行 | 新潟県よろず支援拠点

事例をレポート!

よろずのご支援 Report!

02 Report! 02 支援事例

売上拡大 ウッド・ハブ合同会社

担当コーディネーター
酒井宏明

傾聴と対話による意識改革で売上拡大

店舗、事務所、倉庫など中規模木造建築の構造設計を行うベンチャー企業、ウッド・ハブ。木質構造のスペシャリストとして起業後、事業は軌道に乗り「初期の目標を達成してしまった時、次に何がやりたいのか…酒井さんと話しているうちに、ぼんやりしていた目指す方向のヒントが合った」と代表の實成さん。「やる事が決まればあとは簡単。不思議と業績も良くなった」。工務店の非住宅事業の参入を後押しするWHフレームシステムの開発、それを伝える販促ツールの作成により、業界からの非住宅案件の引き合いが急速に拡大。特にフレームシステムは「中規模木造の社会実装を実現するためにみんなが使いやすいようにオープンソースにしま

した」。無償でノウハウを公開し、誰でも利用できる構造設計ノウハウは全国各地で自由に活用されはじめており、地域の木材活用を推進する全国の自治体からのセミナー依頼も多くなっている。「WHフレームシステムを自分で使いこなせる人は自由に活用してほしい、自分でできない人は代わりに設計させていただきます」。建物には實成さんが特許を取得した接合金物を使用しているため、中規模木造建築が増えれば利益も得られる。次のステップに向けて中期計画を思案する實成さん。「酒井さんは進捗を報告すると、やっってることに対して思うところがある意味で無責任な意見を言うてくださる(笑)。それがとても助かります!」。



「スパン12m程度の建物は鉄骨材より木造の方がコスト合理性が高い。それを誰もが建てられるようにしたい」と代表の實成康治さん

相談者の声

やりたいことがわからなくなった時、経営者は相談相手がない。僕は一人で考えるより人と話すと考えが出てくるタイプなので、利害関係のない酒井さんとの対話が僕にとっては良かったです。専門知識を持った経験豊富な方とフラットに意見交換できるのはかなり助かりました。うちのようになわりにくい業態は、誰がお客さんでどういうビジネスモデルがあるか、全く型がないので解決が難しいと思うんです。当社のように次のステップのための踊り場にいるような段階の会社には課題解決型のアプローチより、ビジョン設定型のサポートが良かったです。

ウッド・ハブ合同会社
新潟県三条市桜木町12-38
三条ものづくり学校201号室
TEL.0256-64-7588



ご相談のきっかけ
にいがた産業創造機構が実施する新潟県伴走支援事業で支援がスタート。抽出した課題は解決へ至り、自走化を進める中で支援期間が終了し、引き続き、よろず支援拠点でフォローアップを実施した。

支援のポイント
構造設計のサポートサービスが思ったほど進展しなかったことについて傾聴と対話を継続。工務店が流通木材を使って普通に建てられる「中規模木造建築の社会実装」というテーマが決定。それを実現するために「コンサルから工法屋へ」と中期的な姿を引き出し、「WHフレームシステム」という木造システム建築構想の立ち上げに繋がった。



多雪地に建つ事務所兼倉庫。既製品の集成材と金物を主として、鉄骨造の予算と同程度の建設費で木造建築を実現



積雪3mの豪雪地帯のレストランは席数120席の大空間。「見せる木の構造」で美しく広がる田園風景を建物に取り込む意匠意図を叶えた

新任 コーディネーター・サポーターのご紹介

令和8年度から新たに加わったコーディネーター・サポーター4名をご紹介します!

新任

事業戦略、商品開発、販路拡大、デジタル領域 (WEB、A-I活用) まで一気通貫で支援



コーディネーター
一木 幸之佑

- 得意分野
- 事業戦略策定
 - WEBマーケティング
 - IT・AI活用
 - SNS活用
 - 販売促進/商品企画
 - 販路拡大

趣味・特技 サッカー(小学校~大学までやりました) ゲーム(ポケモン赤緑世代です)

自己紹介

WEBベンチャー企業で産地直送通販事業に携わり、売れる仕組みづくりを実践してきました。現在は地域創生や道の駅を中心に、事業戦略の立案から商品開発、販路拡大まで一貫して支援しています。WEBマーケティングやAI活用などデジタル分野にも精通し、構想づくりから実行まで伴走できることが強みです。

メッセージ

事業の整理から戦略づくり、商品開発、売り方まで一貫して伴走し、実行できる形に落とし込みます。WEBやSNS、AI活用も含め、現場で実践できる支援を行いますので、お気軽にご相談ください。

ぼんやりしたお悩みでもいいのでお聞かせください。一緒に見えていきたいと思います



コーディネーター
サポーター
長尾 彰久

- 得意分野
- タイパUP
 - 自動化
 - AI活用
 - 予実管理の定着
 - 値決め
 - 事業計画

保有資格 中小企業診断士、ITコーディネーター

趣味・特技 釣り(大好きですが下手です)、音楽(オーケストラでファゴットを演奏しています)、今町中之島大風合戦(中之島勇組の組長です)

自己紹介

金属スクラップ卸売業を営む父の働く姿を見て育ち、中小企業経営者の大変さを肌で感じてきました。IT企業で主に中小製造業の経営と現場の改善をお手伝いしてきました。あなたの商売で一番大切にしたい事を理解し、お悩みの根っこは何か、具体的にどうやって解決するか一緒に考え、行動につながるご支援を心掛けています。

メッセージ

中小企業経営者の不安やお悩みは社員やご家族にも相談しにくいこともあるでしょう。「自分のことは自分が一番わかっている」と思っている、他人だから気付くこともあります。あなたのお悩みや問題の解決に向けてガイドします。

補助金活用・創業・経営改善など、課題解決に向けて丁寧にサポートします



コーディネーター
相馬 寿成

- 得意分野
- 補助金活用
 - 資金調達
 - 創業
 - 経営革新
 - 経営改善

保有資格 中小企業診断士、一級販売士

趣味・特技 サウナ、ドラえもんグッズの収集

自己紹介

農協での営農指導、11年間の商工会議所での経営支援、現在も建築設計事務所での営業実務を継続中という異なる現場経験を持つ中小企業診断士です。補助金申請・創業支援・経営改善を専門とし、現場を知る視点で具体的かつ実現可能なサポートを心がけています。

メッセージ

「補助金を使いたい」「創業したい」「資金繰りが不安」など相談のきっかけはどんなことでも構いません。課題整理から実行・フォローまで実現可能な解決策と一緒に考えます。一人で悩まず、まず一歩踏み出すお手伝いをさせていただきます。

組織の成長速度に寄り添ってデジタル化を進め、堅実な経営改善を支援します



コーディネーター
サポーター
渡辺 勝也

- 得意分野
- 法令解釈と整理
 - データコンサルティング
 - 事務のデジタル化・承継
 - 在庫・品質管理
 - マーケティング
 - 経営改善

保有資格 経営士(生産)、MGインストラクター、TOCIEマスターファシリテーター、HACCPコーディネーター

趣味・特技 読書、MG研修、chocoZAP通い

自己紹介

化学・食品・酒類メーカーの製造・品質管理を経て、IT企業の総務部長を経験。泥臭い課題や法令対応、事務DXまで実務の全工程を体験し、事務デジタル化のノウハウを商品化し販売。現在は「現場・事務・経営」をデジタルで繋ぐコンサルタントとして、中小企業の「稼ぐ力」を最大化する支援を行っています。

メッセージ

会社が良く見通せるようにサポートします。現場にある強みを活かし、法令の趣旨を重ねて、デジタル化で事務(情報収集)の精度を高め、経営判断に必要な情報を提供します。製造現場と事務の経験で培ったロジカルとアナログな視点で選ばれる会社作りを支援します。